

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Di dalam tinjauan pustaka ini akan dipaparkan beberapa pembahasan yang sesuai dengan judul penelitian, yaitu tentang perbankan, pembahasan tentang bank syariah secara umum, pembahasan tentang Bank Perkreditan Rakyat (BPR), dan pembahasan tentang tabungan

2.1 Bank

Bank merupakan lembaga keuangan yang berperan penting keberadaannya untuk masyarakat. Bank menjadi lembaga yang mampu dipercaya dalam menata dan mengelola keuangan yang ada di masyarakat, karena bank sudah terjamin oleh lembaga lainnya seperti Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

2.1.1 Pengertian Bank

Pengertian Perbankan dan Bank menurut UU No.10 tahun 1998 tentang Perbankan menjelaskan bahwa Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dari kedua pengertian ini terlihat sekali bedanya.

Berdasarkan definisi sesuai perntaan diatas maka jelas sekali perbedaannya antara pengetian Bank dan Perbankan, Bank adalah bentuk badan usahanya sedangkan perbankan adalah aktivitasnya dalam pengertian yang luas secara operasional bisnis yang dilakukan Bank.

Thamrin (2014) menyatakan bahwa, hal ini dapat disimpulkan bahwa usaha perbankan terdiri dari tiga kegiatan yaitu menghimpun dana dari masyarakat, menyalurkannya kembali kepada masyarakat dan memberikan jasa lainnya. Kegiatan menghimpun dana dan menyalurkannya kembali merupakan tugas pokok dari bank, namun memberikan jasa lainnya merupakan kegiatan pendukung. Bank menghimpun dana dari masyarakat dari produk-produk yang ditawarkan seperti tabungan, deposito, giro, dan lain sebagainya. Bank menyalurkan kembali dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan, dan jasa lainnya merupakan kegiatan pendukung seperti salah satu contohnya adalah transfer.

2.1.2 Jenis-jenis bank

Dalam praktek perbankan di Indonesia terdapat dalam Undang-undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998 bank memiliki kegiatan pokok yang sama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit, akan tetapi bank memiliki jenis-jenis yang dibedakan berdasarkan aspek tertentu. Menurut Otoritas Jasa Keuangan jenis-jenis bank terbagi menjadi berikut :

a. Bank umum

Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

b. Bank Perkreditan Rakyat

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan bank umum karena BPR dilarang menerima simpanan giro, kegiatan valas, dan perasuransian.

Berikut usaha yang dapat dilaksanakan oleh BPR:

1. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.
2. Memberikan kredit.
3. Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan Prinsip Syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.
4. Menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan atau tabungan pada bank lain.

c. Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia. Karakteristik sistem perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil memberikan alternatif sistem perbankan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan. Dengan menyediakan beragam produk serta layanan jasa perbankan yang beragam dengan skema keuangan yang lebih bervariasi, perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

2.2 Bank Syariah

Bank Syariah merupakan salah satu jenis bank yang ada di Indonesia yang tidak sama dengan bank konvensional dalam operasionalnya, yang membedakan adalah bank syariah menganut kaidah-kaidah islam

2.2.1 Pengertian Bank Syariah

Undang-undang Republik Indonesia no. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyatakan bahwa Bank Syariah adalah bank yang melakukan kegiatannya berdasarkan prinsip syariah dan terbagi dalam dua jenis yaitu Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Fahmi (2015:26) menyatakan bahwa yang dimaksud bank syariah adalah lembaga keuangan yang tugas pokoknya menyalurkan dana kepada masyarakat dan jasa-jasa lainnya dalam lalu-lintas pembayaran serta peredaran uang yang dalam kegiatannya menggunakan prinsip syariah

Dari dua pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk pembiayaan serta memberikan jasa dalam lalu-lintas pembayaran lainnya yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah

2.2.2 Produk dan Kegiatan Bank Syariah

Bank Syariah dalam usahanya memiliki kegiatan dan produk yang sama seperti bank pada umumnya, namun yang membedakan adalah prinsip yang digunakan dimana terdapat akad didalamnya, seperti yang dijelaskan oleh Fahmi (2015:38) bahwa secara garis besar produk yang ditawarkan oleh bank syariah dibedakan menjadi 3 (tiga) macam yaitu produk penghimpun dana, produk penyaluran dana dan produk jasa (*service*)

a. Produk penghimpun dana (*Funding*)

Produk bank syariah yang masuk dalam kategori *funding* ini ada adalah tabungan, giro deposito. Pada perbankan syariah produk penghimpunan dananya menerapkan 2 (dua) prinsip syariah yaitu *wadi'ah* dan *mudharabah*

Menurut Adimarwan A. Karim dalam bukunya yang berjudul “Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan” (2011:97-112) menjelaskan bahwa Penghimpunan

dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip wadi'ah dan mudharabah.

I. Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip wadi'ah yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah yad dhamanah* berbeda dengan *wadi'ah amanah*. Dalam wadi'ah amanah, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sementara itu, dalam hal wadi'ah dhamanah, pihak yang dititipi atau bank bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

II. Prinsip *Mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* atau pengelola. Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan *murabahah* dan *ijarah*. Rukun *mudharabah* terpenuhi sempurna (ada *mudharib* – ada pemilik dana, ada usaha yang dibagihasilkan, ada nisbah, dan ada *ijab kobul*). Prinsip *mudharabah* ini diaplikasikan pada produk tabungan berjangka dan deposito berjangka.

b. Produk Penyaluran dana (*Fianancing*)

Dalam Bank Syariah yang disebut produk penyaluran dana adalah pembiayaan. Pembiayaan pada Bank Syariah terbagi kedalam empat kategori yang diberdakan berdasarka tujuan penggunaannya yaitu pembiayaan dengan prinsip jual-beli, sewa, bagi hasil, da prinsip akad pelengkap

c. Produk Jasa (*sevice*)

Produk jasa bank syariah yng dimaksud adalah kegiatan ransaksi yang berkaitan dengan pembiayaan, transaksi yang dimaksud berupa :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah*
- 3, Transaksi jual-beli
4. Transaksi pinjam meminjam

Selain produk ada juga kegiatan yang dilakukan bank syariah yang pada dasarnya sama dengan bank konvensional namun yang membedakan adalah prinsip yang digunakan. Menurut Adimarwan A. Karim dalam bukunya yang berjudul “Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan” (2011:97-112) menjelaskan bahwa produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga besar, yaitu :

A. Penyaluran Dana(*financing*)

Dalam menyalurkan dananya kepada nasabah, serta garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu :

I. Prinsip Jual Beli (*Ba'i*)

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut :

1. Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah (al-ba'i tsaman ajil) lebih dikenal sebagai *murabahah* saja. *Murabahah* yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*). Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sementara pembayarannya dilakukan secara tangguh/cicilan.

2. Pembiayaan *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjual belikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara

tanggung sementara pembayarannya dilakukan secara tunai. Bank bertindak sebagai pembeli, sementara nasabah sebagai penjual. Harga jual yang ditetapkan oleh bank adalah harga beli bank dari nasabah ditambah keuntungan. Umumnya transaksi ini diterapkan dalam pembiayaan barang yang belum ada seperti pembelian komoditi pertanian oleh bank untuk kemudian dijual kembali secara tunai atau secara cicilan.

3. Pembiayaan *Istishna'*

Produk *istishna'* menyerupai produk *salam*, tapi dalam *istishna'* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran. Skim *istishna'* dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi. Ketentuan umum pembiayaan *istishna'* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam ukuran, mutu dan jumlahnya. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad *istishna'* dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad.

II. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa. Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang

disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan).

III. Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut :

1. Pembiayaan *Musyarakah*

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah* (*syirkah* atau *syarikah*). Transaksi *musyarakah* didasari adanya keinginan para pihak bekerjasama untuk meningkatkan nilai aset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama-sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud.

Secara spesifik bentuk kontribusi dari pihak yang bekerjasama dapat berupa dana, barang perdagangan (*trading asset*), kewirausahaan (*entrepreneur ship*), kepandaian (*skill*), kepemilikan (*property*), peralatan (*equipment*), atau *intangible asset* (seperti hak paten atau *goodwill*), kepercayaan/reputasi (*credit worthiness*) dan barang-barang lainnya yang dapat dinilai dengan uang.

2. Pembiayaan *Mudharabah*

Mudharabah adalah bentuk kerjasama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahib al-maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerjasama dalam paduan kontribusi 100% modal kas dari *shahib al-maal* dan keahlian dari *mudharib*.

Perbedaan yang esensial dari *musyarakah* dan *mudharabah* terletak pada besarnya kontribusi atas manajemen dan keuangan atau salah satu diantara itu. Dalam *mudharabah*, modal hanya berasal dari satu pihak, sedangkan dalam *musyarakah* modal berasal dari dua pihak atau lebih. *Musyarakah* dan *mudharabah* dalam literatur fiqh berbentuk perjanjian kepercayaan (*uqud al-amanah*) yang menuntut tingkat kejujuran yang tinggi dan menjunjung keadilan.

IV. Akad Pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Adapun jenis-jenis akad pelengkap adalah sebagai berikut :

1. *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang)

Tujuan fasilitas *hiwalah* adalah untuk membantu *supplier* mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti-biaya atas jasa pemindahan piutang. Untuk mengantisipasi resiko kerugian yang akan timbul, bank perlu melakukan penelitian atas kemampuan pihak yang berhutang dan kebenaran transaksi antara yang memindahkan piutang dengan yang berhutang. Katakanlah seorang *supplier* bahan bangunan menjual barangnya kepada pemilik proyek yang akan dibayar dua bulan kemudian. Karena kebutuhan *supplier* akan likuiditas, ia meminta bank untuk mengambil alih piutangnya. Bank akan menerima pembayaran dari pemilik proyek.

2. *Rahn* (Gadai)

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembayaran.

Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria :

- a. Milik nasabah sendiri.
- b. Jelas ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar.
- c. Dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank.

Atas ijin bank, nasabah dapat menggunakan barang tertentu yang digadaikan dengan tidak mengurangi nilai dan merusak barang yang digadaikan. Apabila barang yang digadaikan cacat atau rusak, nasabah harus bertanggung jawab.

Apabila nasabah wanprestasi, bank dapat melakukan penjualan barang yang digadaikan atas perintah hakim. Nasabah mempunyai hak untuk menjual barang tersebut dengan seijin bank. Apabila hasil penjualan melebihi kewajibannya, kelebihan tersebut menjadi milik nasabah. Dalam hal hasil penjualan tersebut lebih kecil dari kewajibannya, maka nasabah harus menutupi kekurangannya.

3. *Qardh*

Qard adalah pinjaman uang. Aplikasi *qard* dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu :

- a. Sebagai pinjaman talangan haji, dimana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasiya sebelum keberangkatannya haji.
- b. Sebagai pinjaman tunai (*cash advanced*) dari produk kartu kredit syariah, dimana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikannya sesuai waktu yang ditentukan.
- c. Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, dimana menurut perhitungan bank akan memberatkan si pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli, ijarah, atau bagi hasil.

d. Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, dimana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus bank akan mengembalikan dana pinjaman itu secara cicilan melalui pemotongan gajinya.

4. *Wakalah* (Perwakilan)

Wakalah dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso, dan transfer uang.

5. *Kafalah* (Garansi Bank)

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai *rahn*. Bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip wadi'ah. Untuk jasa-jasa ini, bank dapat mendapatkan pengganti biaya atas jasa yang diberikan.

B. PENGHIMPUNAN DANA

Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah prinsip wadi'ah dan mudharabah.

III. Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip wadi'ah yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhamanah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah yad dhamanah* berbeda dengan *wadi'ah amanah*. Dalam wadi'ah amanah, pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sementara itu, dalam hal wadi'ah dhamanah, pihak yang dititipi atau bank bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

IV. Prinsip *Mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* atau pengelola. Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan *murabahah* dan *ijarah*. Rukun *mudharabah* terpenuhi sempurna (ada *mudharib* – ada pemilik dana, ada usaha yang dibagihasilkan, ada nisbah, dan ada *ijab kobul*). Prinsip *mudharabah* ini diaplikasikan pada produk tabungan berjangka dan deposito berjangka. Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh pihak penyimpan dana, prinsip *mudharabah* dibagi menjadi dua, yaitu :

1. *Mudharabah Mutlaqah (URIA)*

Dalam *mudharabah mutlaqah* (*URIA=Unrestricted Investment Account*), tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan dana yang dihimpun. Jadi bank memiliki kebebasan penuh untuk

menyalurkan dana URIA ini ke bisnis yang diperkirakan menguntungkan.

2. *Mudharabah Muqayyadah (RIA)*

Mudharabah Muqayyadah (RIA) mempunyai dua jenis, diantaranya sebagai berikut :

a. *Mudharabah Muqayyadah on Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi oleh bank. Misalnya disyaratkan digunakan untuk bisnis tertentu, atau disyaratkan digunakan dengan akad tertentu, atau disyaratkan digunakan untuk nasabah tertentu.

b. *Mudharabah RIA of Balance Sheet*

Jenis *mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara (*arranger*) yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari bisnis (pelaksana usaha).

V. Akad Pelengkap

Seperti yang juga terjadi pada penyaluran dana, maka dalam pelaksanaan penghimpunan dana, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini juga tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Salah satu akad yang dapat dipakai untuk menghimpun dana adalah akad *wakalah*. *Wakalah* dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti inkaso dan transfer uang.

C. JASA PERBANKAN

Selain menjalankan fungsinya sebagai *intermediaries* (penghubung) antara pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) dengan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*), bank syariah dapat pula melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa :

1. *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

2. Ijarah (Sewa)

Jenis kegiatan *ijarah* antara lain menyewakan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata administrasi dokumen (*custodian*). Bank mendapat imbalan dari sewa tersebut.

2.3 Bank Perkreditan Rakyat

Menurut POJK No. 20 tahun 2014 tentang Bank Perkreditan Rakyat menyatakan bahwa BPR didirikan guna mendorong pertumbuhan ekonomi yang optimal dan berkesinambungan dan memiliki daya saing dalam perbankan nasional agar mampu melayani masyarakat, terutama usaha mikro yang ada.

Bentuk hukum BPR dapat berupa Perseroan Terbatas, Koperasi, atau Perusahaan Daerah. Dimana Lapangan usaha bank desa, lumbung desa, bank pasar, dalam pelaksanaannya disebut Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang memiliki prioritas utama jasa pelayanan keuangannya adalah individu dan pengusaha kecil dengan pangsa pasar menengah ke bawah dan pedesaan. Dengan keberadaan usaha kecil dan menengah yang memberikan kontribusi sangat besar bagi perekonomian, maka peranan BPR menjadi sangat strategis dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi

2.3.1 Pengertian Bank Perkreditan Rakyat

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam POJK No. 20 tahun 2014 tentang Bank Perkreditan Rakyat menyatakan bahwa Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang dalam

kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang mengenai perbankan.

Sedangkan menurut UU No.21 tahun 2008 menyatakan bahwa Bank Perkreditan Rakyat adalah Bank yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Artinya jasa-jasa yang diberikan oleh BPR lebih sempit dibandingkan Bank Umum

Sedangkan Bank Indonesai (BI) menyatakan bahwa Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan usaha BPR terutama ditujukan untuk melayani usaha-usaha kecil dan masyarakat di daerah pedesaan

Dari 3 pengertian tentang Bank Perkreditan Rakyat diatas dapat disimpulkan bahwa Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan sebagaimana bank biasanya yaitu menghimpun dana dan meyalurkannya kembali ke masyarakat, yang bertujuan untuk mendukung atau melayani usaha-usaha kecil masyarakat serta melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

2.3.2 Kegiatan Bank Perkreditan Rakyat

Fahmi(2015:18) dalam bukunya yang berjudul Manajemen Perbankan Konvensional dan Syariah menyatakan bahwa pemahaman dan penafsiran tentang Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dapat kita lihat pada Undnag-undang No. 7 tahun

1992 pasal 13 yang selanjutnya telah diubah dengan Undang-undang No.10 tahun 1998. Dimana pada pasal tersebut dijelaskan beberapa kegiatan yang boleh dilaksanakan oleh Bank Perkreditan Rakyat :

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, dan/atau bentuk lainnyayangdipersamakan dengan itu
- b. Memberikan kredit
- c. Menyediakan pembiayaan dna penempatan dana berdasarkan Prinsip konvensional maupun Syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Bank Indonesi
- d. Menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indoesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito, dan atau tabungan pada bank lain

Selanjutnya kegiatan yang dilarang bagi Bank Perkreditan Rakyat juga tertulis dalam Pasal 14 Undang-undang No.7 tahun 1992 yang juga diubah dengan Undang-undang No.10 tahun 1998 yaitu :

- a. Menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran
- b. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing
- c. Melakukan penyertaan modal
- d. Melakukan usaha penasuransian
- e. Melakukan usaha lain diluar kegiatan usaha sebagaimana yang telah ditentukan

2.4 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Berdasarkan UU No.21 tahun 2008 tentang Bank Syariah, BPRS dikenal sebagai Bank Perkreditan Rakyat Syariah diganti menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah karena kalimat “kredit” tidak sesuai dengan prinsip syariah. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Kegiatan BPRS

Kegiatan yang dilaksanakan BPRS tidak seluruhnya sama dengan Bank Umum Syariah, ada beberapa kegiatan yang boleh dan tidak boleh dilaksanakan. Sebagaimana tertulis dalam UU No. 21 Tahun 2008 pasal 21, kegiatan yang boleh dilakukan oleh BPRS adalah sebagai berikut :

- a. menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk:
 1. Simpanan berupa Tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad wadi'ah atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah
 2. Investasi berupa Deposito atau Tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan Akad mudharabah atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah
- b. menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk:
 1. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan Akad mudharabah atau musyarakah
 2. Pembiayaan berdasarkan Akad murabahah, salam, atau istishna'

3. Pembiayaan berdasarkan Akad qardh
 4. Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada Nasabah berdasarkan Akad ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik, dan
 5. pengambilalihan utang berdasarkan Akad hawalah
- c. menempatkan dana pada Bank Syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan Akad wadi'ah atau Investasi berdasarkan Akad mudharabah dan/atau Akad lain yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah
 - d. memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan Nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional, dan UUS
 - e. menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha Bank Syariah lainnya yang sesuai dengan Prinsip Syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.

Selain itu, juga tertulis dalam UUNo.21 pasal 25 tentang kegiatan yang tidak boleh dilakukan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

- a. melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan Prinsip Syariah
- b. menerima Simpanan berupa Giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran
- c. melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing, kecuali penukaran uang asing dengan izin Bank Indonesia
- d. melakukan kegiatan usaha perasuransian, kecuali sebagai agen pemasaran produk asuransi syariah

- e. melakukan penyertaan modal, kecuali pada lembaga yang dibentuk untuk menanggulangi kesulitan likuiditas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, dan
- f. melakukan usaha lain di luar kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dalam Pasal 21.

2.5 Pemasaran

Pemasaran merupakan hal yang kompleks, ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam membuat suatu strategi pemasaran, maka dari itu pemasaran memerlukan suatu perencanaan atau konsep pemasaran karena pemasaran sendiri terkadang berhubungan langsung dengan berbagai pihak internal maupun eksternal

2.5.1 Pengertian Pemasaran

Surayani(2017:23) menyatakan bahwa pemasaran merupakan kegiatan yang kompleks, tidak hanya sekedar promosi atau penjualan saja, tetapi bagaimana menciptakan produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen sehingga mereka puas.

Menurut Menurut Kotler dan Armstrong (2014) menyatakan “*The process by which companies create value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return.*” Pernyataan tersebut mendefinisikan bahwa pemasaran adalah proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, untuk mendapatkan nilai dari pelanggan sebagai balasannya

Berdasarkan pendapat beberapa ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah kegiatan yang kompleks dimana tidak hanya proses penjualan tetapi bagaimana perusahaan menciptakan *value* kepada pelanggan demi membangun hubungan yang kuat dan menghasilkan timbal balik dari yang baik dari pelanggan.

2.5.2 Konsep Pemasaran

Suryani (2017) menyatakan bahwa pemasaran merupakan kegiatan yang selalu ada dalam suatu perusahaan guna merencanakan segala hal agar kegiatan yang dilakukan lebih maju. Dalam ruang lingkup perusahaan terdapat 5(lima) konsep alternatif yang mendasari langkah-langkah organisasi dalam merancang dan melaksanakan strategi pemasaran, antara lain yaitu : Konsep Produksi, Produk, Penjualan, Pemasaran, dan pemasaran berwawasan social

1. Konsep Produksi

Perusahaan yang menganut orientasi produksi atau konsep produksi cenderung berpandangan bahwa dengan memproduksi sebanyak-banyaknya dan mendistribusikan seluas mungkin, pemasaran perusahaan akan berhasil. Dalam konteks perbankan, jika bank menawarkan berbagai macam produk dan jasa serta pelayanan tersebut dapat diakses secara luas dan mudah oleh nasabah, maka kinerja pemasaran bank akan baik

Konsep produk ini dapat diterapkan jika permintaan nasabah terhadap produk , jasa, dan pelayanan perbankan lebih tinggi daripada penawaran. Pemasar

yang menerapkan konsep produksi memandang bahwa pasar sebagai suatu kelompok yang homogen yang dapat dipuaskan hanya dengan satu jenis produk.

2. Konsep Produk

Perusahaan yang dalam bisnisnya mendasarkan pada konsep produk berpandangan bahwa produk yang bermutu tinggi yang laku di pasar. Dalam konteks perbankan, bank yang menerapkan konsep produk dalam mengelola pemasaran, akan menawarkan produk tabungan, kredit, dan jasa yang bermutu tinggi. Namun sayangnya kriteria tentang mutu dari perspektif pengelola bank, belum tentu sama seperti mutu yang diharapkan nasabah. Mutu yang tinggi umumnya jua memerlukan biaya yang mahal, sehingga kadang-kadang biaya ini tidak terjangkau oleh nasabah. Ketika permintaan cukup tinggi dan penawaran tersedia cukup, bank yang memberikan mutu produk dan jasa yang tinggi akan berhasil dalam pemasarannya. Dalam kenyataannya saat ini penawaran yang tersedia cukup tinggi. Terdapat banyak bank yang bersaing untuk mendapatkan nasabah yang potensial. Oleh karena itu, bank yang menerapkan konsep ini perlu memperhatikan betul besarnya segmen yang tertarik pada mutu produk.

3. Konsep Penjualan

Perusahaan yang menerapkan konsep penjualan memandang bahwa konsumen akan membeli produk atau jasa yang ditawarkan jika perusahaan mengomunikasikan produknya kepada konsumen. Dalam konteks perbankan, bank harus mengomunikasikan produk dan jasa yang ditawarkan kepada

nasabah. Tersedianya produk-produk yang sejenis yang ditawarkan oleh bank lain, memungkinkan konsumen memilih produk yang dinilainya lebih unggul.

Perusahaan yang menggunakan konsep penjualan memandang bahwa pemasaran merupakan fungsi penjualan. Bank yang menggunakan konsep penjualan akan fokus pada upaya menjaring nasabah tanpa memperhatikan aspek kehati-hatian maupun keberlangsungan jangka panjang. Yang penting mengejar target jangka pendek. Karena penjualan menjadi tujuan utama, maka akibatnya hubungan jangka panjang kurang diperhatikan oleh perusahaan.

4. Konsep Pemasaran

Perusahaan yang menggunakan konsep pemasaran dalam pemasarannya berpandangan bahwa keberhasilan pengelolaan pemasaran tergantung pada kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Bank yang menggunakan konsep pemasaran dalam mengelola akan memperhatikan kebutuhan dan keinginan nasabahnya.

5. Konsep Pemasaran Sosial

Perusahaan yang menggunakan konsep pemasaran sosial, dalam mengelola pemasaran tidak hanya berfokus pada kebutuhan dan keinginan konsumen semata, tetapi juga masyarakat. Bank yang menerapkan filosofi konsep pemasaran sosial ini dalam pemasarannya tidak hanya berpikir agar aktivitas pemasarannya memuaskan nasabahnya tetapi juga memperhatikan kepentingan masyarakat, misalnya dalam mempromosikan produk dan jasa yang ditawarkan, Bank tidak hanya menarik nasabah supaya menggunakan produknya tetapi juga

mengedukasi nasabah untuk berpikir pentingnya mengelola keuangan dengan bijak dan melakukan program pengembangan masyarakat di lingkungan lokasi bank sebagai bagian dari tanggung jawab sosial

2.6 Bauran Pemasaran

Menurut Suryani (2017:27) bauran pemasaran merupakan rencana dalam program pemasaran yang nantinya digunakan dalam pedoman dalam aktivitas operasional

Bauran pemasaran terdiri dari 7p yaitu *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), *Promotion* (promosi), *People* (orang-orang), *Physical evidence* (lingkungan fisik), dan *Processes* (proses)

a. *Product* (produk)

Produk merupakan elemen penting dalam sebuah program pemasaran. Strategi produk dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya. Pembelian sebuah produk tidak hanya sekedar pembelian namun bagaimana produk tersebut menciptakan nilai bagi pelanggan dan sesuai kebutuhan

b. *Price* (harga)

Bauran harga merupakan elemen penting setelah produk, harga dapat berbeda dari masing-masing individu, namun dari harga mampu memunculkan prespektif tentang kualitas produk

c. *Place* (tempat)

Tempat yang dimaksud disini adalah distribusi, dimana barang didistribusikan. Distribusi berkaitan dengan kemudahan pelanggan dalam mendapatkan produk atau saat produk dibutuhkan

d. *Promotion* (promosi)

Promosi adalah kegiatan mengkomunikasikan informasi dari penjual kepada pelanggan atau calon konsumen dalam saluran penjualan. Komunikasi yang dilakukan dapat berupa iklan atau cara lainnya dengan tujuan informasi tentang produk dapat tersampaikan ke calon konsumen

e. *People* (orang-orang)

People disini merupakan pihak-pihak yang terlibat dalam penyediaan layanan atau dalam penjualan yang terlibat langsung maupun tidak langsung

f. *Physical evidence* (lingkungan fisik)

Lingkungan fisik merupakan lingkungan yang ada didalam proses kegiatan, juga termasuk suasana yang terjadi di dalam saat kegiatan dilakukan

g. *Processes* (proses)

Proses adalah kegiatan yang menunjukkan bagaimana pelayanan diberikan kepada konsumen selama melakukan pembelian barang.

Pengelola klinik melalui front liner sering menawarkan berbagai macam bentuk pelayanan untuk tujuan menarik konsumen

2.7 Tabungan

Tabungan merupakan simpanan pihak ketiga yang ada pada bank yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja dengan menggunakan media yang telah disediakan oleh bank. Tabungan dibedakan menjadi dua macam yaitu tabungan yang ada pada bank konvensional, dan tabungan syariah yang ada pada bank syariah

2.7.1 Tabungan Konvensional

Menurut UU RI No. 10 tahun 1998 tentang Perbankantabungan merupakan simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek/bilyet giro dan/atau alat lainnya yang disamakan dengannya.

Fahmi (2015) menyatakan bahwa tabungan adalah simpanan pihak ketiga yang diletakkan dalam bank dimana dana yang disimpan dapat ditarik kapan saja dan dimana saja termasuk menggunakan mesin ATM

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa tabungan adalah simpanan dana pihak ketiga yang ada di bank yang dapat ditarik kapan saja dan dimana saja menggunakan mesin ATM tetapi dengan syarat tertentu yang telah disepakati dan tidak dapat ditarik menggunakan cek/bilyet giro

Karakteristik dan Fitur dari Tabungan

Karakteristik tabungan dan fitur pada tabungan umumnya bermacam-macam sesuai jenis tabungannya. Namun sebetulnya karakteristik tabungan sama saja. Menurut Otoritas Jasa Keuangan dalam websitenya www.OJK.go.id menyatakan bahwa karakteristik tabungan pada umumnya adalah bank akan memberikan buku tabungan yang berisi informasi seluruh transaksi yang dapat dilakukan dan kartu ATM yang dilengkapi dengan nomor pribadi atau PIN ATM. Namun, dalam perkembangannya saat ini, terdapat beberapa jenis tabungan yang tidak lagi menggunakan buku tabungan melainkan menggunakan *Internet Bankin*.

Karakteristik lain dari tabungan adalah adanya setoran awal minimal pada saat pembukaan rekening baru. Besarnya jumlah setoran awal sudah ditentukan oleh masing-masing bank. Selain itu dalam setiap produk tabungan yang ada pada bank konvensional, nasabah akan diberikan bunga

2.7.2 Tabungan Syariah

Tabungan syariah tidak berbeda jauh dengan tabungan pada umumnya yang berfungsi untuk menyimpan dana, namun pada tabungan syariah tidak ada unsur bunga yang diberikan oleh bank kepada nasabah dan pelaksanaannya berdasarkan prinsip syariah dimana ada akad atau perjanjian antara bank dengan nasabah didalamnya

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 1 angka 21 yang mengatur perbankan syariah menyatakan bahwa Tabungan adalah simpanan pihak ketiga

berdasarkan prinsip wadiah atau investasi berdasarkan prinsip mudharabah yang dalam penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan tertentu yang telah disepakati

Menurut Fahmi (2015) dalam bukunya yang berjudul Manajemen Perbankan Konvensional dan Syariah, tabungan syariah adalah simpanan yang dilakukan oleh nasabah di bank syariah yang menggunakan prinsip akad wadiah dan mudharabah

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa tabungan syariah adalah simpanan pihak ketiga yang menggunakan prinsip wadiah dan mudharabah yang dalam penarikannya hanya dapat dilakukan dengan syarat yang sudah ditentukan

Karakteristik Tabungan Syariah

Pada tabungan syariah ada karakteristik khusus yang terbagi menjadi 2, yaitu tabungan dengan akad wadiah dan dengan akad mudharabah. Menurut Bank Indonesia (BI) pada artikelnya tentang Kebanksentralan, tabungan syariah dibagi menjadi dua jenis, yaitu tabungan syariah akad wadiah dan tabungan syariah dengan akad mudharabah. Kedua jenis ini memiliki karakteristik yang berbeda

1. Tabungan Syariah akad Wadiah

Pada tabungan wadiah dana yang ada di bank dianggap sebagai titipan, bank tidak menjanjikan bonus kepada nasabah tetapi bank berhak membebaskan biaya administrasi kepada nasabah. Selain itu nasabah dapat mengambil dana titipan kapan saja

2. Tabungan Syariah akad Mudharabah

Pada tabungan dengan akad mudharabah merupakan tabungan yang bersifat investasi, bank dianggap sebagai pengelola dana dan nasabah dianggap sebagai pemilik dana. Nasabah tidak dapat mengambil dananya kapan saja, tetapi nasabah mendapatkan keuntungan dari bagi hasil yang sudah disepakati bersama dengan bank. Selain itu, bank berhak membebankan biaya administrasi kepada nasabah

